

Bei TEC International helfen sich Unternehmer gegenseitig – effektiv, engagiert, nachhaltig

## „Bohren kann schmerzhaft sein“

Jeder Geschäftsführer kennt diese Situation, wenn schwierige Entscheidungen anstehen: Im Unternehmen selber gibt es keinen unabhängigen Ratgeber, außerhalb niemanden, der einem so lange zuhört, bis Pro und Contra ausreichend erörtert sind. Der Steuerberater hat die strategischen Implikationen einer wichtigen Entscheidung nicht im Blick, der Unternehmensberater nur eine Standardlösung, im Rotary-Club ist das Interesse nur mittelprächtig, das IHK-Mittagessen bringt außer schnell dahingeworfenen Hinweisen der Tischnachbarn wenig. Ein alltägliches Dilemma: Wo holt sich der Top-Manager in schwierigen Unternehmenssituationen unabhängigen Rat, wo kann er seine „Bauchschmerzen“ über eine bestimmte Vertriebslösung loswerden, wo sein neues Geschäftsmodell kritisch hinterfragen lassen?

>> Genau hier setzt TEC International an: Mit mehr als 14.000 Mitgliedern ist es das weltweit größte Netzwerk von Unternehmern – allesamt Geschäftsführer, Inhaber, Gesellschafter. Sie alle wissen, wie fehlerhaft und teuer Entscheidungen werden können, wenn sie nur aus dem berühmten „Bauch“ heraus getroffen werden.

TEC, seit 2003 in Deutschland aktiv, arbeitet in kleinen, regional organisierten exklusiven Gruppen mit jeweils 12 bis 15 Mitgliedern, Unternehmensgröße zwischen 20 und 500 Millionen Euro Umsatz. Keine Branche ist in einer Gruppe

doppelt vertreten und Disziplin wird groß geschrieben: Einmal monatlich treffen sich die Unternehmer zu einer ganztägigen vertraulichen Arbeitssitzung, in der konkrete Fragen der jeweiligen Unternehmen besprochen werden.

Dabei geht es bisweilen hart zur Sache: Wieso fehlt eine saubere Cash-Flow-Berechnung in der Präsentation für die Banken? Warum ist beim Engagement in Spanien keine Minderheitsbeteiligung an einem Partner ins Auge gefasst worden? Welche Konsequenzen zieht der CEO aus der jüngsten verheerenden Mitarbeiterumfrage, >

Dr. Wolfgang Hartmann im Kurz-interview:

### Chefs ganz unter sich

>> Warum ist TEC gerade in der heutigen Zeit auch für die Pharmabranche interessant?

Dr. Hartmann: Weil die Pharmabranche vor großen Herausforderungen steht und neben den großen weltweiten Konzernen immer noch stark mittelständisch geprägt ist. Auf die Unternehmen kommen vor dem Hintergrund des gewaltigen Umbruchs im Gesundheitssektor große Herausforderungen zu: Sie müssen schneller agieren, oft das gesamte Produktportfolio umstellen, die Vertriebsstruktur professionalisieren und einen Blick für die Marktchancen der Zukunft haben.

Solche Umbruchphasen, oft begleitet von hohen Wachstumsraten, sind ein Nährboden für teure Fehlentscheidungen. Bei TEC kann ein Geschäftsführer genau das tun, was im eigenen Unternehmen nicht geht: Seine Entscheidungen und Überlegungen vorab hart auf den Prüfstand zu stellen und sich Rat auf Augenhöhe bei 14 Geschäftsführern aus anderen Branchen zu holen.

Gibt es bereits Mitglieder aus der Pharmabranche bei TEC?

Ja, sicher. Aber jeweils nur ein Mitglied in einer Gruppe. Eines unserer Mitglieder etwa betreibt sehr erfolgreich eine Online-University,



Dr. Wolfgang Hartmann, bis Ende 2007 President and CEO der Medical Tribune Group, Wiesbaden, sowie Bereichsleiter Medizin des Süddeutschen Verlages, ist neuer CEO von TEC: Auch oder gerade für die Pharma interessant, die mehr und mehr über den Tellerrand hinausschauen muss.

die der schnellen professionellen Ausbildung von Pharmaberatern dient. Andere sind beispielsweise Inhaber einer mittelständischen Pharma-Firma, betreiben sehr erfolgreich einen Versandhandel für Laborbedarf, sind ein erfolgreiches Medizin-Technik-Unternehmen oder aber verlegen als Wissens-Verlag medizinische Fachmedien für Ärzte, Apotheker und Patienten.

Was macht denn TEC so besonders neben den vielen Beratungsunternehmen, die es im Pharmasektor ja bereits gibt?

TEC ist kein Beratungsunternehmen, sondern ein Unternehmer-Netzwerk. Bei TEC unterstützen sich, letztendlich, Unternehmer gegenseitig im Sinne unseres Slogans: Chief Executives Working Together. Damit das effektiv ist und nachhaltige Ergebnisse bringt, wird jede Gruppe von einem erfahrenen früheren Top-Manager aus der Wirtschaft moderiert. Regelmäßig bringen hochkarätige externe Referenten neue Erkenntnisse und Vorschläge in die Gruppen, außerdem steht den Mitgliedern das weltweite TEC-Netzwerk [www.vistage.com](http://www.vistage.com) mit mehr als 14.000 Unternehmern online zur Verfügung. Hier findet man auf fast jede Frage eine Antwort.

die er gerade vorgestellt hat? Wo ist die Unterlegung mit validen Marktdaten für die Pharma-Vertriebsstrategie?

Die Diskussionen sind engagiert, offen, moderiert vom TEC-Chairman, einem langjährig erfahrenen Top-Manager aus der Wirtschaft, der das Geschäft selber bestens kennt. Alle Fragen eines modernen Managements werden in der TEC-Gruppe diskutiert: Vertrieb, Kundenorientierung, Personalführung, Wachstumsstrategien, Innovationsmanagement, Aufbau eines Controlling – aber durchaus auch private Probleme.

Die Arbeitssitzungen finden, eine weitere Besonderheit bei TEC, jeweils bei einem der Mitgliedsunternehmen statt. Vertriebsabläufe, Produktionsstrukturen, Unternehmenskultur – all das lässt sich direkt vor Ort viel praxisnäher darstellen als in sterilen Hotels und erlaubt gleichzeitig kritische Hinweise aus der Gruppe: Warum grüßt beim Werksrundgang keiner der Mitarbeiter, wenn man ihnen begegnet? Ist die Tür zur Geschäftsleitung absichtlich geschlossen? Sind die Maschinen wirklich prozessorientiert aufgestellt? Würde nicht einem Kunden der Rost an der Abfüllanlage auffallen? Ein ungeschminkter Unternehmens-Audit, aber eben nicht durch einen einzigen Berater, sondern durch viele hochkarätige CEOs, die auch selber Ideen mitnehmen, wie andere Firmen Abläufe organisieren, Mitarbeiter einbinden, die Vertriebsmannschaft besser motivieren.

### Unternehmer helfen Unternehmern

„Bei TEC“, so sagt Dr. Wolfgang Hartmann, seit 2008 neuer CEO von TEC Deutschland, „helfen sich Unternehmer gegenseitig: offen, sehr persönlich, engagiert und strikt vertraulich.“ Und: „In der TEC-Gruppe wird nach Ursachen gebohrt. Das kann, wie beim Zahnarzt, schmerzhaft sein, aber sehr heilsam. Denn oft zeigt

sich, dass der Geschäftsführer ein Problem am völlig falschen Ende anpackt.“ Genau das aber kann teuer werden. Hartmann: „Die Gruppe wirkt hier wie ein – allerdings sehr wichtiges – Korrektiv.“

### Wachstum steht bei allen im Fokus

TEC – in Deutschland zur Zeit an 17 Standorten mit fast 150 Mitgliedern vertreten – ist indes beileibe kein Auffangbecken für kränkelnde Unternehmen, die ums Überleben kämpfen. Die meisten TEC-Mitgliedsfirmen sind wachstumsstark und agieren sehr erfolgreich: Kein einziger Konkurs in den letzten vier Jahren, Wachstumsraten deutlich im zweistelligen Bereich, oft besser als der Markt. Doch genau diese starke Wachstumsphase, meist ins internationale Geschäft hinein und zunehmend orientiert auf den Kapitalmarkt, stellt höchste Anforderungen: Plötzlich müssen Controlling, Marketing, Vertrieb, IT-Systeme und Kundenbeziehungen professionell aufgestellt werden. Die Sekretärin muss Englisch können, der Chef merkt, dass er nicht mehr alles alleine entscheiden kann, die Belastungen für die Führungskräfte werden immer größer, ohne dass Entlastung in Sicht ist.

Es sind diese für ein Unternehmen entscheidenden Wachstumsphasen, die TEC begleitet: Durch die zentrale TEC-Gruppe, durch persönliches Coaching des Unternehmers, durch exzellente externe Referenten und durch ein weltweit starkes Netzwerk: „Sinnvoller Erfahrungsaustausch kann nicht in Datenbanken erfolgen“, sagt Hartmann, „er muss persönlich, exklusiv und vertraulich organisiert sein.“ Genau darum sei TEC ein Führungs- und Managementmodell für die unmittelbare Zukunft. Ganz umsonst ist TEC gewiss nicht: Der Mitgliedsbeitrag beläuft sich auf 1.000 Euro – pro Monat. <<

# GIM Healthcare – Insights für einen anspruchsvollen Markt.

**Gute Wirksamkeit  
und Verträglichkeit  
eines Produkts  
sind keine Garantie  
mehr, um sich am  
heutigen Gesund-  
heitsmarkt  
zu behaupten.**

GIM Healthcare bietet intelligente Marktforschung, mit deren Hilfe ihr OTC-Produkt oder verschreibungspflichtiges Medikament nicht nur den „Kopf“, sondern auch den „Bauch“ von Ärzten, Patienten oder OTC-Kunden erobert.

## GIM Healthcare:

- Fundiertes Know-How für Pharma und OTC weltweit
- Breites qualitatives Methoden-Spektrum: vom Tiefeninterview bis zum mehrstufigen kreativen Concept Lab
- Intelligente Verzahnung von Methoden
- Handlungsrelevante Empfehlungen



## Studien-Spektrum:

- Konzept- und Kommunikations-Entwicklung
- Markenentwicklung
- Positionierungen
- Launch neuer Wirkstoffe und Produkte
- Zielgruppenverständnis und Segmentierungen

national & international

## Kontakt:

Gesellschaft für Innovative  
Marktforschung

Treitschkestraße 4-6  
69115 Heidelberg  
Telefon 0 62 21 / 83 28 - 0  
Telefax 0 62 21 / 83 28 - 33

Email: [info@g-i-m.com](mailto:info@g-i-m.com)  
Internet: [www.g-i-m.com](http://www.g-i-m.com)



GESELLSCHAFT FÜR  
INNOVATIVE  
MARKTFORSCHUNG

BETTER DECISIONS  
THROUGH  
DEEPER UNDERSTANDING